

УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ

Содержание

5

???????
Самое главное – это уметь продавать мечту

Павел Бормотов, Бизнес-Коуч

21

ЛУЧШИЕ HRD
HR намного важнее понимать бизнес-процессы компании

Алена Алексеева, «Ювелирочка»

26

ОТЗЫВ
Отзыв на книгу С. Белова «Как получать то, что хочется? Записки бизнес-тренера»

Дмитрий Жирнов, Bridge2HR

27

МОДЕЛИ УПРАВЛЕНИЯ
Холакратия: путь осилит идущий

Лиля Афанасьева, Спутник

31

БИЗНЕС-ЛИТЕРАТУРА
Олег Тиньков, Максим Ильяхов «Бизнес без MBA. Самые важные знания о бизнесе для тех, кто начинает собственное дело»

37

ОБЗОР КНИГИ
То, чему неплохо бы учиться в российских средних школах на уроках бизнеса

Павел Кочетков, эксперт

41

БОЛЬНИЧНЫЙ ЛИСТ
Увольнения за больничные

Павел Хлебников, Эксперт журнала ТРУДОВОЕ ПРАВО

47

КОММЕНТАРИИ
Ирина Володина, «Центральный округ»
Олег Матюнин, «Матюнины и Партнеры»

51

КОММЕНТАРИИ
Джеральд Ратнер и оскал капитализма

Святослав Альбиро, «Альбиро МКГ»

56

Эффект Ратнера

Андрей Ермошкин, «Интериум»

59

КОММЕНТАРИИ
Минимизация рисков

Анна Васильева, «Качкин и Партнеры»

61

КОММЕНТАРИИ
Екатерина Сорокина, «Кудинов и партнеры»

63

КОММЕНТАРИИ
Олег Матюнин, «Матюнины и Партнеры»

В ПАМЯТЬ О КОЛЛЕГЕ...
О Ирине Щавинской

Михаил Богданов, CONSORT Group

№ 39
(643)
Издаётся с 1996 г. 2021 г.

Объединенная редакция

ИД

Издание зарегистрировано Комитетом Российской Федерации по печати Свидетельство о регистрации выдано Министерством РФ по делам печати, телерадиовещания и средств массовых коммуникаций ПИ № 77-15375 от 12 мая 2003 г.

Официальный адрес

TR@TOP-PERSONAL.RU

Ведущие эксперты УП



Тахир Базаров



Михаил Богданов



Дмитрий Жирнов



Дмитрий Карманов



Татьяна Кожевникова



Дарья Крячкова



Михаил Молоканов



Марина Олешек



Виктория Петрова

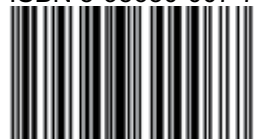


Сергей Пронин

Материалы, опубликованные на данном цвете, печатаются на правах рекламы.

www.top-personal.ru

ISBN 5-95630-007-7



9 785956 300077 >

Подписано в печать 27.12.2021 г.
Формат 60x90 1/8. Печать офсетная.
Тираж 10 000 экз. Печ. л. 8.
Заказ №

Отпечатано в полном соответствии с качеством предоставленного электронного оригинал-макета в ООО «Белый ветер» г. Москва, ул. Щипок, 28

Приглашаем авторов к сотрудничеству: tp@top-personal.ru

Издательство не несет ответственности за содержание рекламных объявлений. Издательство не всегда разделяет мнения и взгляды авторов. Рукописи не рецензируются и не возвращаются.

Цена свободная

© ООО «Журнал «Управление персоналом», 1996
© ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез», 2006

Подписные индексы
ГК «Урал-Пресс»: 29431, 29622

Отзыв на книгу С. Белова «Как получать то, что хочется? Записки бизнес-тренера»



В книге автор ссылается на несколько различных методик и психологических техник поведения и сжато приводит их суть, дополняя примерами из собственной практики. Это удобно для читателя, впервые узнающего о методике, чаще всего западной. Так как автор адаптирует их применение к нашим реалиям. Например, методы доктора Хью Лина, Дэвида Колба, раппорт. Если, «важно не то, что вы говорите. Важно, как вы это делаете», «эффективная коммуникация – это залог успеха» и т.п. – цитаты из первой части книги, то во второй половине книги появляется больше философских размышлений автора. Вторая часть для меня была более интересна.



Дмитрий
Жирнов
Bridge2HR

При этом, я не могу назвать данный материал полноценной книгой, или тем более учебным пособием в классическом понимании, т.е. когда автор произведения стремится максимально донести информацию до читателя, научить чему-либо. В материале много умышленной недосказанности с отсылкой читателя на очные тренинги, где автор обещает полностью раскрыть тему.

«Я попал хороший на тренинг по технологиям продаж, после которого у меня появилось огромное чувство уверенности в себе. Про себя я назвал это «мегауверенностью» – именно она и привела меня к значимым результатам». «Начав применять знания с тренинга на деле, я заметил – дело пошло!» – цитаты из книги. Назначение данного печатного материала, на мой взгляд, очень емко, одной фразой озвучил на страницах сам автор: «Я хочу донести до вас, что тренинги – это самая эффективная форма обучения». На мой взгляд, данная книга – это «трейлер» очных тренингов.

***Дмитрий Жирнов**, руководитель Кадрового агентства **Bridge2HR**

www.bridge2hr.ru